

# СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ НОВОГО ОБЩЕСТВА

---

## ОСНОВНЫЕ МОДЕЛИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

**ГАЛКИНА ЛЮДМИЛА АНАТОЛЬЕВНА**

*доцент кафедры «Экономика транспорта и финансов»,  
ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет водного транспорта»,  
Новосибирск, Россия*

*Email: Lydmilla2012@mail.ru*

### АННОТАЦИЯ

Данная статья посвящена вопросам ипотечного кредитования в России. Несмотря на разнообразные условия предоставления кредитов, традиционно выделяют две основные модели кредитования «американская модель» и «немецкая модель». Сегодня рост выдачи ипотечных кредитов возможен только с участием государства.

**Ключевые слова:** ипотечное кредитование, «американская модель», «немецкая модель», Агентство по ипотечному жилищному кредитованию.

## MAIN MODELS OF MORTGAGE LENDING

**LYUDMILA GALKINA**

*associate professor of the department transport economics and finance Siberian State University of Water Transport, Novosibirsk, Russia*

*Email: Lydmilla2012@mail.ru*

### ABSTRACT

This article focuses on mortgage lending in Russia. In spite of the variety of conditions for granting loans, traditionally two main models of lending to the «American model» and the «German model». Today, the growth of mortgage lending is possible only with the participation of the state.

**Keywords:** mortgage lending, «American model», «German model», the Agency for Housing Mortgage Lending.

Анализ организации системы ипотечного кредитования свидетельствует о том, что несмотря на различные условия

предоставления займов для приобретения недвижимости, можно выделить две основные модели

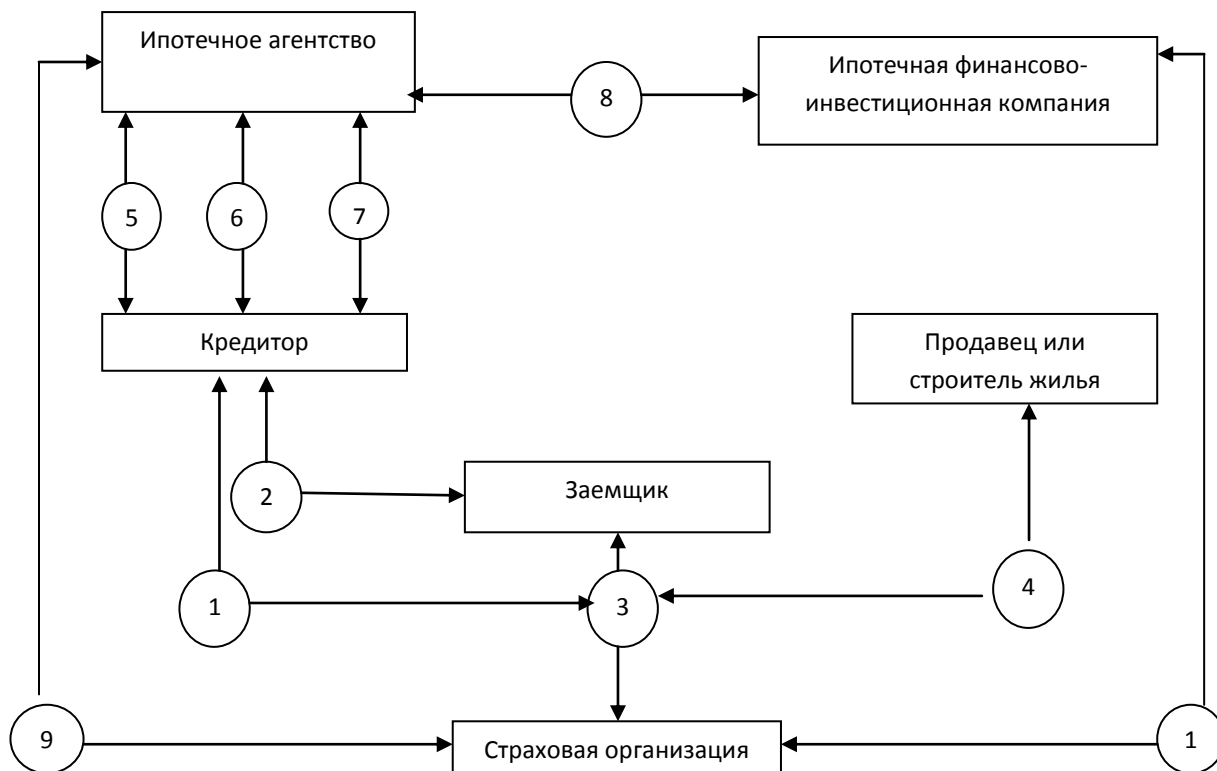
кредитования это «немецкая модель» и американская модель».

Согласно американской системе ипотечного кредитования, основой для предоставления займов, является рынок вторичного жилья. Кроме покупателей, продавцов и банков в данной системе задействованы ипотечные агентства, основная функция которых заключается в выкупе ипотечных кредитов у банков и выпуске на их основе собственных ценных бумаг. Механизм действия, согласно «американской модели» следующий. После прохождения андеррайтинга, заемщику банк перечисляет кредит (если быть точным, то денежные средства должны перечисляться от имени заемщика продавцу квартиры). При этом оформляется «закладная» согласно которой заемщик обязуется ежемесячно, в течении определенного времени, переводить в банк фиксированную сумму. Чаще всего, в настоящее время фиксированные суммы определяются как аннуитетные платежи, т.е. составляется график погашения займа равновеликими, отстоящими друг от друга на определенный период времени, платежами. По условиям договора это может быть ежемесячное погашение, погашение один раз в год или на других условиях. В качестве залога для кредитной организации выступает приобретенная недвижимость. В свою очередь, банк продает кредит одному из агентств, передавая при этом и обязательства по обеспечению. Каковы действия агентства? Агентство переводит денежные средства банку, но при

этом устанавливается плата за оказываемую услугу в виде маржи. Ставку, т.е. величину ежемесячных выплат, по которой агентство оказывает банку услугу по снижению его рисков, оно устанавливает самостоятельно. Величину ежемесячных выплат, то есть ставку, по которой агентство обязуется покупать ипотечные кредиты, устанавливает само агентство. Таким образом, если агентство по ипотечному жилищному кредитованию берет на себя риски заемщика, банком повышается ставка по предоставлению кредита. Ставки, по которым агентство работает с банками можно отслеживать ежедневно и действуют они в течение двух месяцев, т.е. 60 дней. Банк выдает кредит заемщику, получает от агентства возмещение и уже дальше выступает в роли посредника. Вот именно поэтому, ставка по ипотечному кредиту для заемщика, чаще всего, бывает очень высокой, т.к. учитывает интересы и банковской структуры и АИЖК. Согласно этой модели кредитования банк выступает в роли посредника, передавая деньги от заемщика агентству и немножко оставляя себе [3, С.51-58].

Ввиду таких взаимоотношений между банком и агентством по ипотечному жилищному кредитованию, ставки по кредитам оказываются не связанными ни со ставками по другим банковским кредитам, ни со стоимостью депозитов. Пример взаимоотношений между участника процедуры кредитования

представлен в виде двухуровневой системы кредитования (рис. 1).



Условные обозначения:

1. Кредитный договор
2. Договор об ипотеке
3. Договор страхования заложенного жилья
4. Договор купли – продажи жилья или договор подряда
5. Генеральное соглашение кредитора и ипотечного агентства
6. Агентский договор, определяющий права и обязанности сторон в процессе исполнения кредитора агентских функций по обслуживанию ипотечных кредитов
7. Договор переуступки прав требований по ипотечным кредитам
8. Договор о подряде осуществления операций с ценными бумагами ипотечного агентства
9. Договор страхования предпринимательского риска
10. Договор купли – продажи ценных бумаг

Рис. 1. Договорные отношения при двухуровневой системе ипотечного кредитования

**Ипотечное кредитование по «немецкой модели».** В отличие от «американской модели» принцип действия «немецкой модели» иной. Немецкая модель действует по системе ссудно-сберегательных касс.

Одноуровневая модель ипотечного кредитования строится на цикличности обращения денежных средств. Средства,

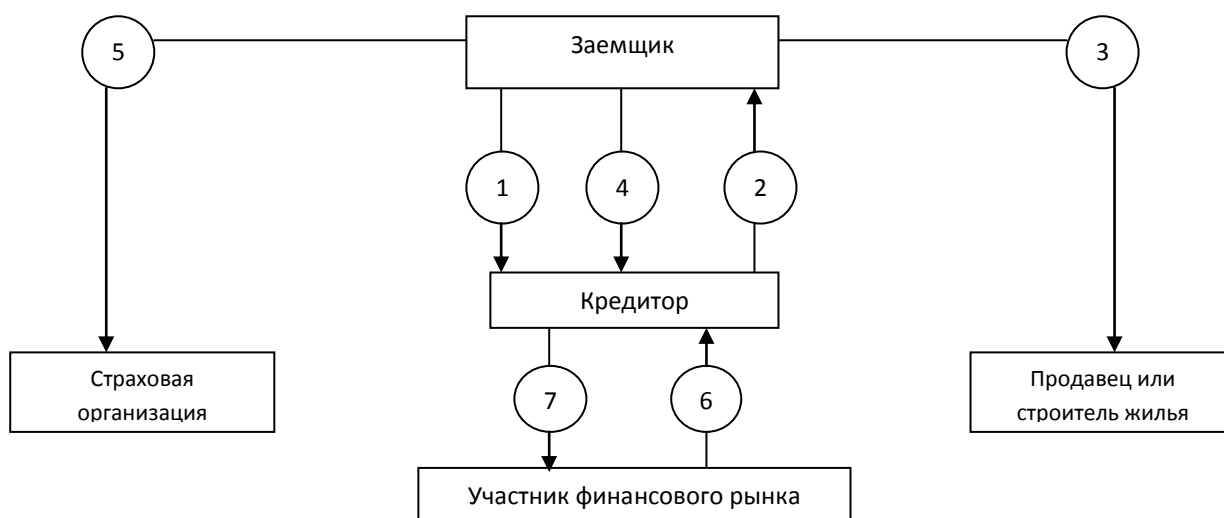
предоставляемые заемщиком, используются для выдачи кредитов его предшественникам, уже закончившим период накопления. Таким образом, легко отслеживаются все финансовые потоки кредитного учреждения.

Существенным отличием данной модели финансовых взаимоотношений является то, что кредит предоставляется по ставке от

2 до 4 процентов. Принцип работы при одноуровневой модели ипотечного кредитования представлен на рисунке 2.

Кассы имеют возможность выдавать кредиты по ставкам ниже рыночных, поскольку сами привлекают средства по низким ставкам. Низкая доходность депозита это своего рода плата за право получить ипотечный кредит по низкой ставке.

Сначала вкладчик - член кассы заключает контракт, согласно которому берет на себя обязательство вносить в течение определенного времени деньги на депозит и хранить их, получая доход по оговоренной низкой ставке. Касса в свою очередь берет на себя обязательство предоставить ему по окончании периода накопления ипотечный кредит по низкой ставке.



Условные обозначения:

- 1 – Накопительный вклад
- 2 – Ипотечный кредит
- 3 – Оплата жилья по договору купли - продажи или договору подряда
- 4 – Возврат ипотечного кредита и процентов по нему
- 5 – Страховая премия по договору страхования заложенного имущества
- 6 – Доход от продажи ценных бумаг (закладных листов)
- 7 – Доход по ценным бумагам (закладным листам) и их погашение

Рис. 2. Порядок движения финансовых потоков при одноуровневой схеме ипотечного кредитования

Период кредитования начинается, когда член кассы накапливает приблизительно половину той суммы, что нужна на покупку жилья. При этом его накапливаемые денежные средства «работают», т.к. их используют в качестве средств, предоставляемых для тех членов кассы, очередь

которых подошла для получения займа. Затем он получает накопленные средства и еще столько же в качестве кредита. Как правило, должно быть накоплено 50% собственных средств и 50% предоставляется заемных средств. На все эти средства член кассы покупает квартиру, оформляет ее в

зalog и начинает выплачивать кредит. Из-за невысокой ставки процента суммы ежемесячных выплат по кредиту оказываются приблизительно такими же, какими были его ежемесячные накопительные взносы.

Условия контракта основаны на расчете, призванном обеспечить соответствие пассивов и активов кассы по сумме и срокам. Поэтому в контракт вводится понятие минимального срока накоплений, (он составляет от полутора до двух лет) и условие, что накопления должны достичь размера, соответствующего так называемому оценочному числу. Последнее зависит от равномерности внесения накоплений.

Основным достоинством системы является ее полная прозрачность. Согласно германскому закону о ссудно - сберегательных кассах, эти организации не могут осуществлять никаких активных операций, кроме выдачи ипотечных кредитов своим членам. Таким образом, в отличие от вкладчика коммерческого банка, не имеющего ни малейшего понятия, как, на какие нужды и насколько рискованно используются его средства, вкладчик кассы точно знает, кто и на каких условиях пользуется его деньгами. Если в случае дефолта какой-то член кассы решает воспользоваться лазейками в законодательстве и не выселяется из заложенного жилья, ему приходится иметь дело не только с судом, но и с другими членами кассы, вполне резонно считающими, что у них пытаются украсть их деньги.

Данная система имеет большое преимущество, в сравнении с «американской» моделью. Принято считать, что если человек накопил 50% сбережений, то нет необходимости требовать подтверждения его платежеспособности.

К большому сожалению, в России на сегодняшний день, «немецкая модель» пока не имеет распространения. Главное препятствие для введения сберегательной системы ипотеки сегодня состоит в невозможности убедить нормального россиянина ежемесячно несколько лет вкладывать средства в какую-то кредитную организацию в ожидании ипотечного кредита [2, № 8.- С. 13-17].

Приоритетным направлением государственной жилищной политики России является увеличение объемов инвестиций в строительную отрасль. Особое место при этом занимает долгосрочное жилищное кредитование. Строительные организации, как правило, не имеют в достаточном объеме собственных оборотных средств для финансирования крупных проектов жилищного строительства. В современной рыночной экономике нашего государства финансирование жилищного строительства осуществляется примерно на 1/5 за счет бюджета, а остальное – за счет привлечения средств частных инвесторов и кредитов коммерческих банков. В теории существует два принципиальных подхода к организации системы ипотечного кредитования.

Традиционно их называют – замкнутая и открытая модель.

Деятельность субъектов рынка ипотечных жилищных кредитов, в первую очередь граждан – заемщиков и банков – кредиторов, без специальных мер поддержки муниципалитета практически не осуществима.

Для повышения заинтересованности региональных и местных властей представляет интерес бюджетная модель системы ипотечного кредитования, в основе которой лежит финансирование строительства и создание вторичного рынка залогов за счет привлечения средств внебюджетных фондов, под гарантии федеральных и региональных властей. При этом основной расчет делается на привлечение средств населения. Финансирование строительства жилья должно осуществляться в виде субвенций, при этом размер субвенций на строительство вновь вводимого жилья для муниципалитета не должен быть ограничен.

Особенностью ипотечных жилищных кредитов в рамках бюджетной модели является то, что местные власти сами определяют размер кредита, проценты и срок погашения, в зависимости от местных условий и доходов населения, в соответствии с принимаемыми программами ипотечного кредитования.

Возврат денежных средств по ипотечным кредитам должен оставаться в бюджете муниципалитета, что будет являться одним из основных источников дохода местных бюджетов.

Для оплаты первоначального взноса при ипотечном кредитовании могут быть использованы денежные сбережения заемщика или средства, полученные от продажи имеющегося у него в собственности жилья.

Государственная поддержка граждан, не располагающих достаточными доходами для получения ипотечных кредитов на стандартных банковских условиях, организована через систему предоставления безвозмездных субсидий для оплаты первого взноса при получении ипотечного кредита и сокращения тем самым необходимого размера кредита.

Такая система софинансирования – приобретение жилья гражданами с помощью государства, при которой на долю собственных средств граждан в стоимости квартиры приходится 30 – 50 процентов, на долю государственной субсидии в среднем 20 – 30 процентов, и на ипотечный кредит 40 – 50 процентов повышает доступность ипотечных кредитов для граждан.

Ипотечное кредитование сейчас переживает не лучшие времена. С августа, а особенно с сентября, 2015 года резко снизился потребительский спрос населения. По данным Минфина России, за апрель – июль 2015 года было выдано около 78 тыс. ипотечных кредитов по программе с господдержкой на сумму более 136,5 млрд. рублей, что составило свыше 40% объема выданных за этот период кредитов[4]. Правда, начиная с июля, выдачи по этой программе оставались на одном уровне, Доля

предоставленных кредитов в общем выдаваемом объеме не превышала 45%. При этом необходимо учесть, что участники активно снижали ставки - минимальная ставка с 11,4% снизилась. Стандартный первоначальный взнос на сегодняшний день - от 20%. Есть предложения от 15%, но ставки в этом случае выше средних по рынку.

По данным «Метриум Групп», ипотека по-прежнему остается самым стабильно погашаемым кредитом. Размер просроченной задолженности сроком 90 дней и выше на 1 августа составил 2,8%. Просрочка по другим видам кредитования за этот же период составила - 14,3%. В начале года прогнозы по сокращению объемов выдачи ипотеки были самые разные: от пессимистичного - в 8 раз до оптимистичного - всего в 2 раза (то есть выдача за год должна составить порядка 850 млрд. руб.). К концу года АИЖК увеличило прогноз в полтора раза - до 1,2-1,3 трлн. руб. За счет программы с господдержкой планировали выдать не менее 400 млрд. рублей, а за счет снижения ключевой ставки выделенных денег должно хватить уже на 700 млрд. рублей, и порядка 300 млрд. рублей банки должны были выдать за счет собственных сил. На конец III квартала оптимистичный план

реализован на 78%, а план АИЖК всего на 55% [ 4].

Представители банков г.Новосибирска говорят о том, что сейчас в российских банках наблюдается самый пик выдачи кредитов по программе господдержки, и продлится он примерно до середины января.

Представители банка «Левобережный» свидетельствуют о том, что в начале 2015 года доля кредитов на жилье в новостройках составляла около 20% от всего объема выданных ипотечных кредитов, то к концу года она поднялась до 65%. Добиться этого удалось за счет программы «Ипотека с господдержкой». Все понимают, что если данная программа приостановится, то рынок ипотеки сразу провалится, поэтому, необходимо продолжать реализацию программы. Между тем она все-таки начинает сокращаться. Например, если до 1 декабря по стандартам АИЖК, социальную ипотеку по ставке 9,9% годовых могли получить семьи с двумя детьми, то теперь - минимум с тремя.

Есть данные, что с 1 марта 2016года программа господдержки будет реализовываться в измененном виде, но пока таких решений не принято[4].

## ЛИТЕРАТУРА

1. Афанаскин Ю.Н. Ипотека в разных измерениях // Эксперт – Сибирь. – 2004. - № 5.- С.21-29.
2. Белкин А.Е. Особенности русской ипотеки // Твой новый дом. – 2003. - № 8.- С. 13-17.
3. Гутин В.Б. Универсальные функциональные модули для построения моделей жилищной ипотеки // Экономика строительства. - 2001. - № 8.- С.51-58.
4. <http://www.kvmetr.ru/mortgage/7973750.html>

## REFERENCES

1. Afanaskin Y.N. Mortgages in different dimensions // Expert - Siberia. - 2004. - № 5.- S.21-29.
2. Belkin A.E. Features of Russian mortgage // Russian mortgage your new home. - 2003. - № 8.- pp 13-17.
3. Gutin V.B. Universal function modules for modeling residential mortgage // Construction Economics. - 2001. - № 8.- S.51-58.
4. <http://www.kvmetr.ru/mortgage/7973750.html>